



**LAUREA**  
AMMATTIKORKEAKOULU  
*Yhdessä enemmän*

# Freelancerina Internetissä

Kumpula, Ossi

2016 Laurea

Laurea-ammattikorkeakoulu

## Freelancerina Internetissä

Ossi Kumpula  
Liiketalouden koulutusohjelma  
Opinnäytetyö  
Huhtikuu, 2016

Ossi Kumpula

**Freelancerina Internetissä**

Vuosi	2016	Sivumäärä	33
-------	------	-----------	----

---

Tässä opinnäytetyössä tutkittiin Internetin kaupallista potentiaalia ja verkostoja. Opinnäytetyön tarkoituksena oli perehtyä Internetin mahdollistamiin ansaintamalleihin sekä freelancerina toimimiseen yksinomaan Internetin ehdoilla. Tarkastelun kohteena oli, millaisia freelancereille tarkoitettuja sivustoja Internetistä löytyy, mitkä ovat niiden toimintaperiaatteet ja millainen on hyvä strategia sivustoilla kilpailemiseen. Myös muihin Internetin kaupallista potentiaalia omaaviin alustoihin tutustuttiin. Kokonaisuus kytkeytyy osaksi laajempaa verkostoissa toimimisen ja yleisten liiketoiminnan lainalaisuuksien teoriapohjaa.

Opinnäytetyö toteutettiin toimintatutkimusta soveltaen. Teoriapohjana toimi verkostoihin ja markkinointiin liittyvä kirjallisuus. Käytännönläheisen katsauksen lopputulos on, että vaihtoehtoiset keinot toimia yrittäjänä Internetin ehdoilla ovat varteenotettavia riittävän motivaation ja luovuuden puitteissa.

Ossi Kumpula

**Freelancing on the Internet**

Year	2016	Pages	33
------	------	-------	----

---

The aim of this thesis was to study the commercial potential of the Internet and networks. The goal of the thesis was to survey the options of being an online freelancer, as well as the various new business models made possible by the Internet. Special attention was paid to the different freelancing websites found on the Internet, their working mechanisms and strategies to succeed at using them. The commercial potential of various other popular Internet platforms were also explored. The theoretical background for this thesis consists of literature concerning networks and the general principles of business economics.

The thesis was conducted mainly using activity analysis. The theory was provided by marketing- and business books. The conclusion of this pragmatic study is that the alternative ways of conducting profitable business on the Internet are valid so long as sufficient motivation and creativity are present.

Keywords: Freelancer, internet, networks, marketing, entrepreneurship

## Sisällys

1	Johdanto .....	6
2	Toimintatutkimus .....	7
3	Verkostot .....	7
4	Internet-freelancerin liiketoimintamalli .....	9
	4.1 Arvolupaus .....	9
	4.2 Ansaintamallit .....	9
	4.3 Markkinamahdollisuudet .....	10
	4.4 Kilpailuympäristö, kilpailuetu ja markkinastrategia .....	10
	4.5 Business Model Canvas .....	11
5	Alustat .....	12
	5.1 YouTube .....	12
	5.2 Spotify .....	13
	5.3 Blogit .....	14
	5.4 Joukkorahoitus .....	15
	5.4.1 Patreon .....	15
	5.4.2 Joukkorahoituskampanjat .....	16
6	Freelancerina Internetissä .....	16
	6.1 Sivustot .....	17
	6.2 Toimintamekanismi .....	17
	6.3 Tilastoja .....	19
7	Freelancerina onnistumisen strategia .....	19
	7.1 Esimerkkitapaus: Daniel DiPiazza .....	19
	7.2 Elance-kokeilu .....	21
8	SWOT-analyysi .....	22
9	Prosessi ja toiminnot .....	23
10	Johtopäätökset ja yhteenveto .....	29
	Lähteet .....	30
	Kuviot .....	32

## 1 Johdanto

Tässä opinnäytetyössä tutustutaan freelancerina toimimiseen Internetissä. Tietokoneiden lisäksi Internet on tullut jo puhelimiin, taulutietokoneisiin, televisioihin ja lähes kaikkeen viihde-elektroniikkaan. Samanaikaisesti monien perinteisten logistiikka- ja palvelualojen uumoillaan mullistuvan automatisoinnin myötä. (Kanniainen 2013.) On selvää, että tulevaisuudessa Internetin ja tietotekniikan merkitys korostuu entisestään, ja tällaisessa tilanteessa uusien ansaintamallien syntyminen on paitsi välttämätöntä, myös luonnollista.

Ihmiset kuluttavat nykyään runsaasti erilaista mediaa lukuisten eri päätelaitteiden kautta. Muun muassa Spotify, Netflix ja YouTube löytyvät yhä useamman kuluttajan taustasta ja tietokoneista. Suuryritysten lisäksi myös kekseliäät yksityisyrittelijät ovat löytäneet keinoja kaupallistaa osaamistaan tällaisten alustojen avulla. Kosmetiikkaan, muotiin ja kuluttajaelektroniikkaan erikoistuneet blogaajat tienaa elantonsa kirjoittamalla tai tekemällä YouTube-videoita kiinnostuksen kohteistaan. (Angeria 2014, 6.) Internetin myötä pokerista on Thomas Wahlroosin kaltaisten yksittäistapausten ohella tullut päätoiminen tulonlähde pienelle mutta merkittävälle joukolle valvetuneita nuoria. (Anttonen 2013.) Lisäksi sivustot kuten UpWork tarjoavat freelancereille kirjoittajista mobiilisovellus- ja verkkosivukehittäjiin helpon ja erinomaisen keinon löytää kyvyilleen rahanarvoisia asiakkaita maailman joka kolkasta.

Opinnäytetyön teoriaosuudessa perehdytään näihin Internetissä elannon ansaitsemiseen soveltuviin freelance-sivuihin ja niiden toimintamekanismeihin. Teoriapohjana toimivat verkostojen ja liiketoiminnan peruslainalaisuudet. Työssä luodaan myös syväluotaava katsaus muihin Internetin kaupallista potentiaalia omaaviin alustoihin. Opinnäytteen kehittämistyö koostuu freelance-sivustoilla menestymiseen käytettyjen strategioiden tarkasteluun ja arviointiin, sekä omista kokemuksistani sivustojen käyttäjänä. Havaintojeni perusteella esitän oman arvioni Internetin eri alustojen hyödyllisyydestä pää- tai sivutoimisen elannon ansaitsemiseksi.

Tämä opinnäytetyö toteutettiin toiminnallisena opinnäytetyönä. Toiminnallisessa opinnäytetyössä pyritään käytännön toiminnan ohjeistamiseen ja opastamiseen, ja tuloksena voi syntyä esimerkiksi jonkinlainen perehdyttämisopas. (Airaksinen 2009.) Tässä opinnäytetyössä perehdytetään lukijaa eri keinoihin ansaita rahaa Internetissä painopisteen ollessa freelance-työssä.

## 2 Toimintatutkimus

Tässä opinnäytetyössä sovellettiin toimintatutkimuksellisia menetelmiä.

Toimintatutkimuksessa tutkimus ja toiminta tapahtuvat yhtäaikaaisesti. Toimintatutkimuksessa pyritään muuttamaan tai kehittämään uudenlaisia toimintatapoja, sekä löytämään ratkaisuja käytännöllisiin ongelmiin eri yhteyksissä. Ideana on, että toimintatutkimuksessa ulkopuolisten käskyjen ja ohjeistusten sijaan toimijat itse toimivat ongelmanratkaisijoina. Tavoitteena on pysyvä muutos, ja siihen pyritään jatkuvalla toiminnan parantamisella. Toimintatutkimuksen prosessi etenee syklisesti, ensimmäisen syklin sisältäessä suunnittelemisen, toimeenpanon, havainnot ja tulosten jälkikätestarkastelun. Toisena seuraava sykli käynnistyy siitä mihin edellinen jäi, ellei kohteena sitten ole jokin uusi ongelma ja sen ratkaiseminen. (Kananen 2014, 11.)

Perinteisestä tutkimuksesta poiketen toimintatutkimuksen tavoitteena ei ole yleistettävä lopputulos. Toimintatutkimuksen kohteena on aina yksittäistapaus, eikä tutkimustuloksia voi pitää luotettavana kuin kyseessä olevan tapauksen kohdalla. (Kananen 2014, 12.)

Tässä opinnäytetyössä toimintatutkimuksen kohteena olevana ilmiönä toimi freelance-työ Internetissä. Opinnäytetyössä tutustutaan itse freelance-työhön, miten se käytännössä tapahtuu Internet-maailmassa ja mitkä ovat kokeilun lopputulokset.

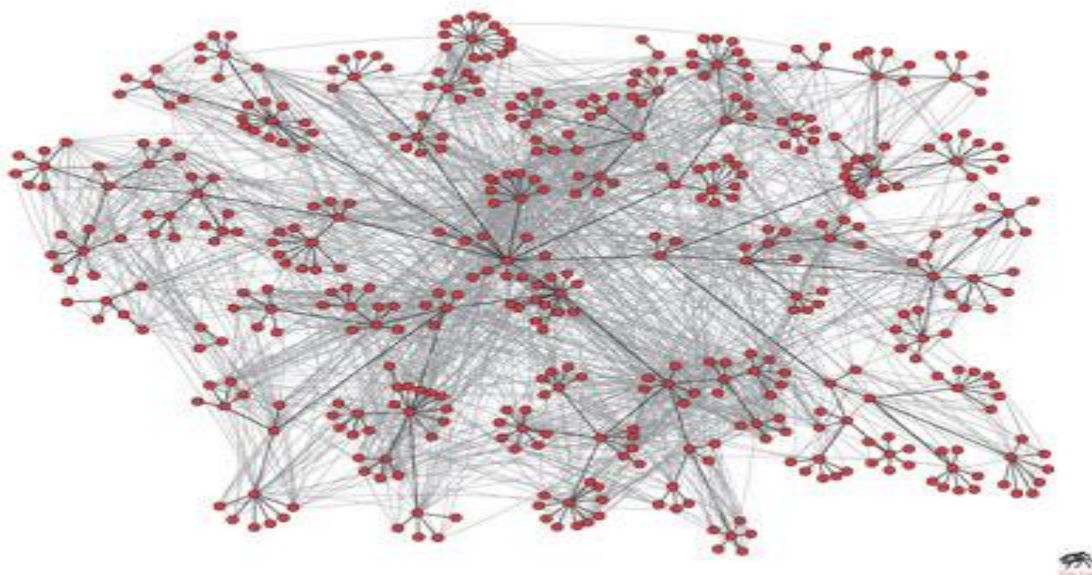
## 3 Verkostot

Perustavanlaatuisin määritelmä verkostolle on sellainen kokooma yksiköitä, jossa ainakin osa näistä yksiköistä on toisiinsa linkittyneitä. Määritelmä on hyvin joustava, sillä asetelmasta riippuen monenlaiset ihmissuhteet ja yhteydet voidaan tulkita linkeiksi. (Easley & Kleinberg 2010, 2.)

Verkostoja on monenlaisia. Yksi selvästi hahmotettavissa oleva verkosto on sosiaaliset suhteet. Teknologian kehittymisen myötä matkustus, kommunikointi ja digitaalinen kanssakäyminen ovat globalisoituneet niin, että verkostot eivät enää ole tiukan maantieteellisesti sidottuja. (Kuvio 1.)

Myös informaatio on omanlaisensa verkstorakennelma. Perinteisten kustantamojen, uutisoijien ja akateemisen maailman sekaan on tullut joukko uudenlaisia lähteitä, jotka kaikki ovat radikaalin vaihtelevia näkökulmiltaan ja luotettavuudeltaan. Tällaisessa ympäristössä jonkin tiedon ymmärtäminen usein edellyttää ymmärtämistä, kuinka kyseinen tieto linkittyy sitä ympäröivään informaatioverkostoon erilaisten lähdeviittausten kautta.

Teknologia- ja talousjärjestelmät ovat myös ajautuneet riippuvaiseksi äärimmäisen monimutkaisista globaaleista verkostoista. Tämän seurauksena niistä on tullut hyvin alttiita erilaisille disruptioille, jotka pahimmillaan saattavat johtaa tilanteeseen, jossa yhdessä kohtaa verkostoa tapahtunut vahinko eskaloituu koko verkoston laajuiseksi kriisiksi. (Easley & Kleinberg 2010, 1.)



Kuvio 1: 436 ihmisen sähköpostiliikenteessä mallinnettu sosiaalinen verkosto. (Easley & Kleinberg 2010, 3).

Verkostoihin kytkeytyvää peliteoriaa puolestaan käytetään tarkastelemaan tilanteita, joissa yksilön päätöksiin vaikuttaa saatavilla olevien valintavaihtoehtojen ohella myös muiden samassa verkostossa vaikuttavien toimijoiden käyttäytyminen. Peliteoriaa voi soveltaa itsestään selviin peleihin, kuten jalkapallo ja siinä esiintyvät tilanteet. Tavanomaisesti peliteoriasta muistuttavia piirteitä löytyy paljon myös liiketoiminnan maailmasta, esimerkiksi uuden tuotteen tai palvelun hinnoittelusta silloin, kun markkinoilla on jo valmiiksi paljon vastaavanlaista tarjontaa. Siinä missä jalkapalloilija päättää vapaapotkustaan sen mukaan, miten muut pelaajat ovat kentälle asettuneet, suunnittelevat yritykset hinnoitteluaan ja strategiaansa kilpailijoitaan silmällä pitäen. Nämä ovat esimerkkejä peliteoreettisista tilanteista. (Easley & Kleinberg 2010, 155.)

Peliteoria kytkeytyy vahvasti myös Internet-liiketoiminnan, kuten freelance-työn, harjoittamiseen. Jäljempänä tutkitut esimerkit havainnollistavat, kuinka Internet-yrittäjälle kilpailijoiden ja potentiaalisten asiakkaiden muodostamassa verkostossa toimiminen on jatkuvaa tarkkailua ja omien päätösten suhteuttamista kulloiseenkin tilanteeseen.



## 4 Internet-freelancerin liiketoimintamalli

Liiketoimintamallilla havainnollistetaan, mitkä ovat ne toimenpiteet joilla yritys pyrkii menestymään ja tuottamaan voittoa valitsemillaan markkinoilla. Liiketoimintamalli on keskeinen osa yrityksen liiketoimintasuunnitelmaa. Liiketoimintamalleissa kartoitetaan muun muassa yrityksen arvolupaus, ansaintamallit, markkinamahdollisuudet, kilpailuympäristö, kilpailuedut ja markkinastrategia. (Laudon & Traver 2013, 325-326.)

### 4.1 Arvolupaus

Arvolupaus (value proposition) määrittää sen, miten tarjotun tuotteen tai palvelun katsotaan hyödyttävän asiakasta. Arvolupaus käytännössä vastaa kysymykseen, miksi asiakas ostaisi juuri tietyltä palvelun tai tuotteen tarjoajalta. (Laudon & Traver 2013, 326.)

Menestystä tavoittelevan Internet-freelancerin on kyettävä luomaan arvoa asiakkailleen. Freelancerina toimiminen Internetissä on yrittäjyyteen verrattavissa olevaa toimintaa, ja yrittäjän on kyettävä antamaan asiakkailleen vakuuttava arvolupaus. Internet-freelancerin asiakkaille antamia arvolupauksia voivat olla esimerkiksi ensiluokkaisen työn tekeminen, työn suorittaminen nopeassa aikataulussa ja tiivis yhteydenpito asiakkaan kanssa. Freelancer voi hioa arvolupauksiaan vielä paremmin keskittymällä tarkkaan rajattuun asiakasryhmään, persoonallisella brändäämisellä ja korostamalla omaa ammattilaisuuttaan ja luotettavuuttaan. (Ciotti 2015.)

### 4.2 Ansaintamallit

Yrityksen kaavailemasta ansaintamallista (revenue model) käy ilmi, kuinka yritys ansaitsee rahaa liiketoiminnallaan ja tuottavat voittoa investoituun pääomaan nähden. Jotta liiketoiminnan voidaan katsoa olevan menestyksestä, tulee yrityksen tuottaa voittoa enemmän kuin mitä siihen on investoitu pääomaa. Yrityksen tuottavuuden on oltava korkeampi kuin skenaarioissa, joissa siihen investoidut varat olisi sijoitettu toisin. Yritys tai yrittäjä voi hyödyntää liiketoiminnassaan yhtä tai useampaa ansaintamallia. (Laudon & Traver 2013, 326-327.)

Mainostaminen on yksi liiketoiminnan ansaintamalli. Esimerkiksi yritys jonka verkkosivuilla on runsaasti kävijöitä voi sallia muiden yritysten mainokset sivuillaan, ja tämän mainostilan vuokraamisesta saatu tulo on yrityksen yksi ansaintamalli. Toinen mahdollinen ansaintamalli perustuu jäsenmaksuihin, joissa tuloa kertyy käyttäjien maksaessa joko osittain tai kokonaan yrityksen palvelujen käytöstä. (Laudon & Traver 2013, 327.) Esimerkiksi suosittua musiikin

suoratoistopalvelu Spotifyä voi käyttää joko ilmaiseksi tai maksamalla jäsenmaksun, joka oikeuttaa musiikin keskeytyksettömään kuuntelemiseen ja korkeatasoisimpaan äänenlaatuun. (Martin 2015.)

Muita yrityksen ansaintamalleja ovat myyntiin ja välityspalkkioon perustuvat tulonlähteet. Myyntiin perustuvassa mallissa yritys saa tulonsa myymällä asiakkailleen tavaroita, tietoa tai palveluja, kuten kirjoja, musiikkia ja muita hyödykkeitä myyvä Amazon. Välityspalkkioon perustuvissa ansaintamalleissa yritys puolestaan saa tuloa joko sallimalla ulkopuolisten osapuolien kaupankäynnin omalla alustallaan, kuten eBay, tai ohjaamalla sivustollaan asiakkaita yhteistyökumppaneilleen ja saamalla tietyn prosenttiosuuden heille näin muodostuvasta kassavirrasta, kuten MyPoints. (Laudon & Traver 2013, 327.)

#### 4.3 Markkinamahdollisuudet

Markkinamahdollisuuksilla viitataan yrityksen tai yrittäjän kaavailemiin markkina-alueisiin, joilla on joko todellista tai potentiaalista kaupallista arvoa. Yrityksen markkinamahdollisuudet on usein jaettu pienempiin markkinalokeroihin, ja realistisen kuva markkinamahdollisuuksista saadaan kartoittamalla yrityksen potentiaalinen liikevaihto kussakin näistä lokeroista. (Laudon & Traver 2013, 328.)

Esimerkiksi tietokoneohjelmistomarkkinoille tähtäävä startup-yritys ei aloittelijana voi kilpailla asemansa vakiinnuttaneiden jättyritysten kanssa samassa markkinasegmentissä, joten sen suurin markkinamahdollisuus sijaitsee kustannustehokkaita ratkaisuja kaipaavien pienyritysten piirissä. (Laudon & Traver 2013, 331.)

#### 4.4 Kilpailuympäristö, kilpailuetu ja markkinastrategia

Yrityksen kilpailuympäristö koostuu yrityksistä, jotka vaikuttavat sen kanssa samoilla markkinoilla myyden samankaltaisia tuotteita. Kilpailuympäristöön kuuluu myös markkinoille potentiaalisesti pyrkivät uudet tulokkaat ja eri sidosryhmien vaikutusvalta tarkasteltavan yrityksen liiketoimintaan. Muuttujat kuten kilpailijoiden lukumäärä, niiden tuottavuuden suuruus, markkinaosuus ja tuotteiden hinnoittelu vaikuttavat myös kilpailuympäristöön.

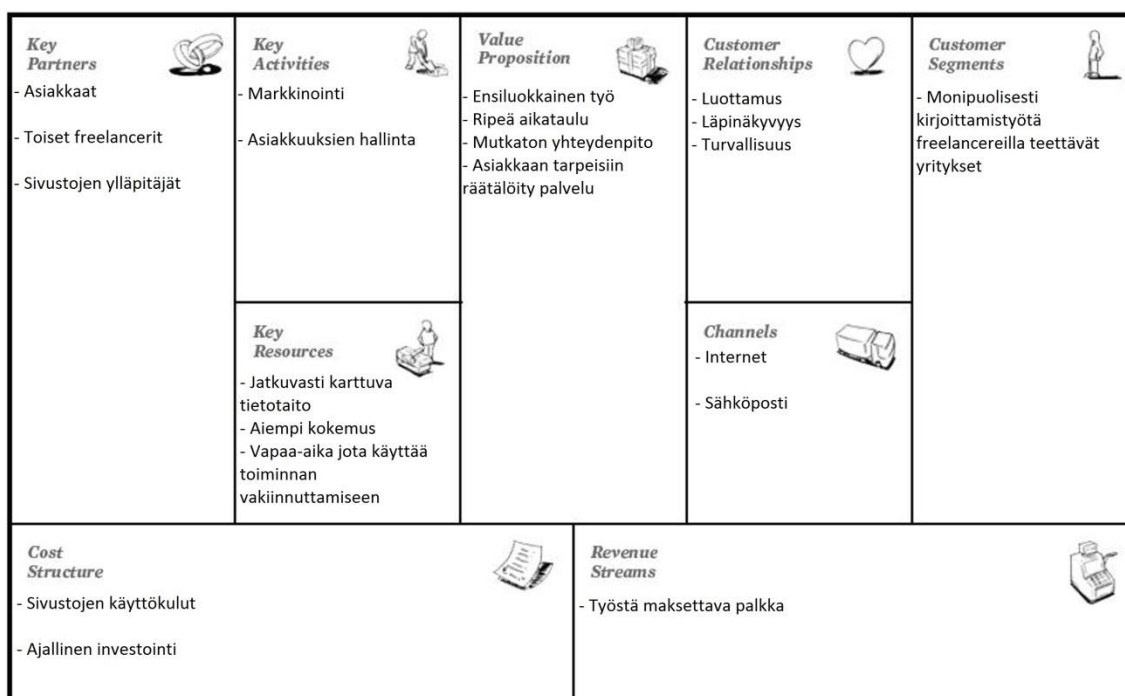
Kilpailuympäristössä yrityksellä voi olla joko suoria tai epäsuoria kilpailijoita riippuen, kuinka vastaavia niiden tarjoamat tuotteet tai palvelut ovat kohdeyritykseen nähden. Suuri määrä kilpailijoita tietyillä markkinoilla viestii niiden saturaatiosta, kun taas vähäinen kilpailu kielii joko hyödyntämättömästä potentiaalista tai jo kokeillusta ja kannattamattomaksi havaitusta liiketoiminnasta.

Yritys tai yrittäjä saavuttaa kilpailuedun silloin, kun se kykenee tuottamaan paremman tuotteen tai palvelun kuin kilpailijansa ja/tai myymään sen heitä halvemmalla. Kilpailuetujen saavuttaminen riippuu siitä, miten erilaisesti yritykset ovat toisiinsa nähden onnistuneet lukuisten tuotannontekijöiden suhteen. Yritys voi saavuttaa kilpailuedun esimerkiksi olemalla muita kokeneempi, saamalla edullisemmat ehdot yhteistyökumppaneiltaan, houkuttelemalla puoleensa enemmän investointeja tai omaamalla patentoidun ja vaikeasti jäljiteltävän tuotteen. (Laudon & Traver 2013, 332.)

Parhainkin liikeidea voi epäonnistua ilman huolellista markkinointia asiakkaille. Kaikki yrityksen tuotteen tai palvelun promotoimiseksi tehdyt toimenpiteet ovat markkinointia. Markkinastrategia kertoo, kuinka yritys aikoo murtautua kohdemarkkinoilleen ja saada sieltä asiakkaita itselleen. (Laudon & Traver 2013, 333-334.)

#### 4.5 Business Model Canvas

Business Model Canvas on työkalu, jota käytetään yrityksen tai yrittäjän liiketoimintamallin hahmottamiseen visuaalisesti. (Kuvio 2.) Seuraavassa esimerkissä business model canvasia on hyödynnetty havainnollistamaan Internet-freelancerina toimimisen liiketoimintamallia. Havainnot perustuvat omiin kokemuksiini ja jäljempänä tarkasteltuihin esimerkkeihin.



Kuvio 2: Business Model Canvas

## 5 Alustat

Tässä luvussa tutustutaan sellaisiin Internetin alustoihin, joilla on kaupallista potentiaalia. Viihdearvon lisäksi sosiaaliset mediat kuten YouTube ovat toisille pääasiallisia tulonlähteitä. Alustojen lisäksi tässä luvussa perehdytään niihin mekanismeihin, jotka luovat kaikille tutuille medioille niiden potentiaalisen kaupallisen arvon.

### 5.1 YouTube

YouTube on videoiden jakamispalvelu, jonka muutama PayPalin entinen työntekijä perusti helmikuussa 2005. Noin puolitoista vuotta myöhemmin Google osti palvelun 1,65 miljardilla dollarilla. Palvelun ideana on, että yksityiset käyttäjät voivat itse lähettää sivustolle omia videoita, joita muut käyttäjät voivat vapaasti katsella. Vuosien saatossa YouTubesta on tullut nuorille sukupolville television korvike, ja omien kotivideoiden kuvaaminen on täysin arkipäiväistynyt jatkuvasti paranevien kännykkäkameroiden myötä. (Hopkins 2006.)

Kuten sosiaalisen median yleensä, YouTuben valtava vetovoima perustuu nimenomaan yksityishenkilöiden itsensä kuvaamiin ja sivustolle lataamiin videoihin. Suosituimmat kanavat keräävät kymmeniä miljoonia tilaajia, suosituimpien videoiden puolestaan saadessa miljardeja katselukertoja. (YouTube Statistics 2015.)

Nämä luvut yhdistettynä siihen, että YouTube alkaa olla nuorison keskuudessa suosituin sosiaalinen media, ei ole ihme, että myös mainostajat ovat löytäneet palvelun. Kuka tahansa palvelun käyttäjä voi vapaasti kaupallistaa videonsa sallimalla mainokset niiden alussa. YouTubessa mainokset eivät halvaannuta videoiden suosiota, toisin kuin voisi kuvitella, sillä tuoreen amerikkalaisen kyselytutkimuksen mukaan 63 % nettisukupolven edustajista kokee, että televisiossa on liikaa mainoksia, kun taas YouTube-mainokset kokee vastaavalla tavalla häiritseviksi vain 41 % vastanneista. (Spangler 2015.)

Isoihin YouTube-rahoihin käsiksi pääseminen vaatii todella suurta menestystä, mutta jos siihen yltää, ei miljonäärin statuskaan ole saavuttamattomissa. Menestystä osaltaan auttaa myös se, että yhtä ainoaa kaavaa ei ole vaan sisällöntuottajan persoona ja oma tyyli ratkaisee paljon.

Tästä osoituksena on ruotsalaisen Felix Arvid Ulf Kjellberg, tuttavallisemmin PewDiePie. Vuonna 2010 hän rekisteröityi YouTubeen ja alkoi lataamaan palveluun muodissa olevia ”let’s play”-videoita, jossa hän kommentoi mikrofonin tapahtumia samalla kun pelasi. Vuotta myöhemmin Kjellberg näki YouTubessa niin suuren urapotentiaalin, että hän keskeytti opintonsa maineikkaassa Chalmersin teknillisessä korkeakoulussa keskittyäkseen

kokoaikaisesti pelivideoidensa tekoon. Riski kannatti, sillä vuoden 2013 elokuussa hänen PewDiePie-kanavasta tuli YouTuben tilatuin. Kjellbergin uravalinnan taloudellista kannattavuutta voidaan arvioida tarkastelemalla hänen vuoden 2014 tilipussiaan, jolle kertyi arvoa 63 miljoonan kruunun eli vajaan 7 miljoonan euron verran. (Thunborg 2015.)

YouTube-menestyjistä löytyy esimerkkejä myös Suomesta. Pietarsaarelainen Sara Forsberg julkaisi maaliskuussa 2014 YouTubessa videon, jossa hän imitoi usean eri kielen ääntämystä kuitenkin puhumatta itse kieliä. Videosta tuli saman tien maailmanlaajuinen hitti ja kaksi kuukautta myöhemmin hän muutti Los Angelesiin. Forsberg otti käyttöön taiteilijanimen SAARA ja tällä hetkellä hänen uransa koostuu kahdesta YouTube-kanavasta, sekä vaihtelevasta menestyksestä musiikki-, vaate- ja elokuvabisneksessä. (Wikipedia 2015.)

Nämä kaksi esimerkkiä osoittavat, kuinka YouTube-suosiosta voi olla taloudellista hyötyä monella eri tavalla: yhtäältä suuret tilaajamäärät ja katselukerrat merkitsevät suuria mainostuloja, toisaalta taas YouTube voi toimia ponnahduslautana uusiin julkisuus- ja työllistymismahdollisuuksiin reaali maailmassa.

## 5.2 Spotify

Ruotsista lähtöisin oleva Spotify tarjoaa asiakkailleen mahdollisuuden kuunnella digitaalista musiikkia suoratoistona Internetin kautta. Tietokoneiden lisäksi palvelu toimii Internetiin kytketyissä mobiililaitteissa, kuten tableteissa, älypuhelimissa ja iPod-soittimissa.

Kesäkuussa 2015 Spotifyllä oli maailmanlaajuisesti jo yli 75 miljoonaa käyttäjää, joista noin 20 miljoonaa kuului maksullisen Spotify Premium-palvelun piiriin. Ilmaisesta versiosta poiketen premium-palvelu ei sisällä mainoksia ja musiikin äänenlaatu on parempaa. Spotify Premiumin kautta kuunnellusta musiikista myös maksetaan artistille enemmän. Esimerkiksi Anssi Kelan Levoton Tyttö-kappaleesta tilitettiin hänelle 0,0004 euroa yhtä kuuntelua kohden maksuttoman palvelun puolella, kun taas premium-käyttäjän kuuntelusta maksettiin tekijälle 0,004 euroa per kuuntelu. Spotify Premium maksaa Suomessa kuluttajalle 9,99€/kuukausi. (Kela 2013.)

Anssi Kelan kaltaiset pitkän uran tehneet artistit ja muut musiikkibisneksen suurtekijät eivät kuitenkaan ole ainoita, joilla on mahdollisuus hyötyä Spotifystä rahallisesti. Amerikkalainen Matt Farley on julkaissut palvelussa yli 17,000 kotitekoista kappaletta, joiden instrumentteina on vain piano ja miehen lauluääni. Kappaleiden aiheet vaihtelevat toimistotarvikkeista vessassa käymiseen, eli miehen liiketoimintamalli tiivistyy siis massiiviseen

liukuhihnatuotantoon alhaisilla tuotantokustannuksilla. Yhden kappaleen tekemiseen Farleyltä kuluu viidestä minuutista kahteen tuntiin. (D'Onfro 2014.)

Marginaaliset yhtyeet voivat tienata Spotifyllä myös toisella tapaa. Yhdysvaltojen Michiganista kotoisin oleva Vulfpeck-yhtye suunnitteli kiertuetta, mutta rahoituksesta oli pulaa. Vuonna 2014 kekseliäs nelikko päätti julkaista Spotifyssä albumin nimeltä Sleepify ja kehottivat fanejaan kuuntelemaan sitä. Erikoista tempauksessa oli, että Sleepify - albumilla ei ole musiikkia lainkaan vaan se koostuu kymmenestä reilu 30 sekuntia kestävästä kappaleesta pelkkää hiljaisuutta. (McIntyre 2014.)

Hieman päälle kolmenkymmenen sekunnin kesto perustui siihen, että Spotify maksaa rojalteja kappaleista vain silloin, kun palvelun käyttäjä kuuntelee niitä vähintään kolmekymmentä sekuntia. Vaikka Spotifyssä rojalit ovat vain joitakin sentin osia per kappale, onnistui yhtye kartuttamaan kiertuekassansa kehottamalla fanejaan kuuntelemaan Sleepify-albumia jatkuvasti taustalla jopa silloin, kun he nukkuivat. Äänetön levyhän ei unta haitannut. Tempu onnistui, sillä kahden kuukauden aikana albumia kuunneltiin yli viisi ja puoli miljoonaa kertaa ja yhtye nettosi hiukan alle 20000 dollaria. (McIntyre 2014.)

Nimekkäiden esittäjien kohdalla musiikki päättyy Spotify-palveluun usein levy-yhtiöiden kautta, mutta Matt Farleyn kaltaisesta itsenäisestä Spotify-askartelusta kiinnostuneet voivat saada musiikkinsa kuuluviin palvelussa artistiaggregaattoreiden kautta. Esimerkiksi TuneCore on yksi artistiaggregaattori, johon liittyminen on maksutonta, jonka kautta musiikkinsa voi saada kuuluviin kaikissa suuremmissa digitaalipalveluissa (Amazon, iTunes, Spotify, GooglePlay ja YouTube), ja jossa tekijänoikeudet ja musiikista tienatut tulot jäävät kokonaan artistille. (Tunecore 2015.)

### 5.3 Blogit

Vaikka näennäisesti kirjoitetut blogit vaikuttavat olevan jo menneen talven lumia YouTuben suosion räjähdysmäisen kasvun myötä, Suomessakin suosituimmat blogit tienaaavat kansanedustajan palkkaan verrattavia summia. Tuhansien järvien ohella Suomi on kymmenien tuhansien blogien maa, ja niistä kolme neljäsosaa on rahaa tuottavia blogeja. Summat vaihtelevat muutamasta satasesta tuhansiin euroihin, ja suosituimmat blogaajat nettoavat jopa 6000 euroa kuukaudessa. (MTV 2015.)

Perinteisesti blogikirjoittajan urapolku lähtee käyntiin niin, että esimerkiksi vaate- ja kosmetiikkayritykset alkavat lähettää blogistille tuotteitaan arvosteltavaksi kasvattaakseen niiden näkyvyyttä ja menekkiä. Aseman vakiinnuttua kirjoittaja voi siirtää bloginsa jonkin

blogiportaalin tai aikakauslehden alaisuuteen, jotka sitten maksavat blogaajalle kuukausipalkkaa tämän suosion mukaan. Palkkiot vaihtelevat muutamasta satasesta useisiin tuhansiin euroihin. Kunnianhimoisimmat blogikirjoittajat voivat siirtyä aikakauslehtien ja blogiportaalien listoilta itsenäisiksi ammattilaisiksi perustamalla oman sivuston. (Maksimainen 2014.)

#### 5.4 Joukkorahoitus

Internet on tuonut kuluttajat ja kaikenlaiset sisällöntuottajat lähemmäksi toisiaan. Viime vuosina suosiotaan jatkuvasti kasvattaneet sivustot kuten Patreon sekä netin lukuisat joukkorahoituskampanjat ovat osoittaneet, että rahanarvoinen osaaminen löytää verkkomaailmassa helposti yleisönsä ilman levy-yhtiöiden ja muiden julkaisijoiden kaltaisia välikäsiä. Tässä luvussa perehdytään näihin sivustoihin ja niiden toimintamekanismeihin.

##### 5.4.1 Patreon

Vuonna 2013 perustettu Patreon on suosittu joukkorahoituspalvelu Internetissä, jota hyödyntävät muun muassa YouTube-videoiden tekijät, muusikot ja sarjakuvataiteilijat. Patreonin perustivat Jack Conte ja Sam Yam, jotka olivat kämppäkavereita keskenään Stanfordin yliopistossa. Idean keksi Conte, joka oli aiemmin julkaissut musiikkiaan YouTubeissa. Yam vastasi sivuston ulkoasusta ja teknisestä toteutuksesta. (Rubenstein 2014.)

Kaksikko huomasi Patreonin olevan välitön hitti: siinä missä Conte oli odottanut saavansa uudesta musiikkivideostaan 100-200 dollaria mainostuloina YouTubeissa, Patreon-sivustolleen lähettäessään tuloa kertyi nopeasti yli tuhat dollaria per video. Pian sivuston suosio alkoi kasvaa räjähdysmäisesti niin sisällöntuottajien, fanien tai ”asiakkaiden” sekä sijoittajien keskuudessa. (Rubenstein 2014.)

Patreonin ideana on, että sisällöntuottajat tienaa säännöllisiä summia rahaa vastineeksi julkaisemistaan töistä. Rekisteröitymällä sivustolle artistit luovat oman profiilinsa, jossa he voivat vapaasti kertoa omin sanoin mitä ovat tekemässä. Sisällöntuottajat voivat asettaa eri lahjoitussummille erilaisia vastineita, esimerkiksi lahjoittamalla viisi dollaria per kuukausi saa tietynlaisen kompensaaation, 10 dollarilla saa saman mitä edellisenkin sekä jotain enemmän, 20 dollarilla saman mitä edelliset ja vielä enemmän ja niin edelleen. Lahjoittaminen tapahtuu joko luottokortilla tai PayPalilla, ja asiakas voi rekisteröityä sivulle sähköpostiosoitteellaan tai Facebook-tunnuksella. (Levitz 2013.)

Huhtikuuhun 2016 mennessä Patreon-sivustolle oli rekisteröitynyt yli 32,000 sisällöntuottajaa. Näistä parhaiten ansaitsi videopelejä tuottava The Breeding Season Team yli

kolmenkymmenen kahden tuhannen dollarin kuukausiansioillaan. Asiakkaat puolestaan ovat tähän mennessä lahjoittaneet sivuston kautta yli viisi miljoonaa dollaria. (Graphtreon 2016.)

#### 5.4.2 Joukkorahoituskampanjat

Joukkorahoituksella tarkoitetaan jonkin projektin rahoittamista keräämällä rahaa suurelta joukolta ihmisiä. Nykyään Internet on hyvin yleinen kanava joukkorahoitusten järjestämiselle, ja joukkorahoitusta on hyödynnetty muun muassa musiikin, elokuvien ja taiteen alalla. (Oxford Dictionaries). Vuonna 2014 merkittävimpiä joukkorahoituskampanjasivustoja olivat GoFundMe, Kickstarter ja IndieGoGo. (Crowdfunding 2016.)

GoFundMe-sivuston erikoisuus on, että tiettyjen projektien sijaan rahoituksia kerätään yksityishenkilöiden arkisia elämäntilanteita varten. Tällaisia ovat esimerkiksi matkustus-, sairaus-, ja lääkärikulut. (GoFundMe). Sivustolla olevien kampanjoiden henkilökohtaisuus on selvästi tehnyt vaikutuksen yleisöön, sillä sivuston kautta on tähän mennessä kerätty rahaa eri tarpeisiin yli 2 miljardia dollaria. (Clifford 2016.)

Toisin kuin Patreon, GoFundMe, IndieGoGo ja Kickstarter eivät perustu säännöllisiin ja jatkuviin maksuihin samoilta henkilöiltä. Sen sijaan rahoitukset kerätään ennakolta tietyn määräajan kuluessa, jonka jälkeen kampanja sulkeutuu ja projektia aletaan toteuttaa lahjoitettujen varojen turvin. Myös näiden perinteisempien joukkorahoitussivustojen välillä on eroja. Jos esimerkiksi Kickstarter-kampanjalle asetettu rahoitussummatavoite ei toteudu, rahat palautetaan lahjoittajille eikä projektin laatija saa mitään. IndieGoGo-sivulla puolestaan saa halutessaan pitää kerätyt varat, vaikka tavoitesumma ei täyttyisikään. (Fletcher 2014.)

## 6 Freelancerina Internetissä

Freelancer on sellainen työntekijä, joka toimii itsenäisesti eikä välttämättä ole sidottu yhteen tiettyyn työnantajaan. Freelance-työ on luonteeltaan usein keikkaluontoista ja lyhytaikaista. Riippuen siitä, miten freelancerin työtä valvotaan ja täyttyykö hänen tapauksessaan työsuhteen tunnusmerkit, freelancer voi olla joko palkkatyöläinen tai yrittäjä. (Suomen freelance-journalistit.)

Freelance-työ on yleistä erityisesti kaikenlaiseen kirjoittamiseen, tietokoneohjelmointiin, graafiseen suunnitteluun sekä ylipäätään luovuuteen keskittyvillä aloilla. Internet on luonut uusia mahdollisuuksia toimia freelancerina maailmanlaajuisten markkinoiden myötä. (White 2007, 4.)



Tässä luvussa perehdytään freelancerina toimimiseen Internetissä.

## 6.1 Sivustot

Vuonna 2014 kaksi johtavaa freelance-sivustoa, Elance ja oDesk päättivät yhdistyä. Tuloksena syntyi UpWork, joka jatkoi edeltäjiensä perintöä vuonna 2015. Yhdistymisen tarkoituksena oli molempien sivustojen parhaita puolia hyödyntäen kehittää toimintaa edelleen, ja nykyään UpWork on Internetin suosituin freelancereille ja heidän asiakkailleen tarkoitettu sivusto. (Lawler 2014.)

Nimensä mukaisesti Toptal puolestaan panostaa matalan aloituskynnyksen sijasta laatuun niin freelancereille kuin toimeksiantajille. Toptalin perusti Taso Du Val San Franciscossa vuonna 2010. Du Val perusti yhtiön huomattuaan, kuinka vaikeaa on löytää lahjakkaita freelance-insinöörejä Elancesta ja oDeskista. Muutamassa vuodesta Toptalista on tullut 80 miljoonaa dollaria vuodessa voittoa tahkoava yritys. (Constine 2015.)

Amazonin Mechanical Turk edustaa liukuhihnamaisinta freelance-työtä mitä Internetistä voi löytää. Mechanical Turk -nimi tulee 1800-lukulaisesta shakkia pelaavasta automaatista, joka päihitti Napoleon Bonaparten ja Benjamin Franklinin kaltaisia suurmiehiä. Kävikin ilmi, että tämä ”automaatti” ei ole kone laisinkaan, vaan oikean ihmisen kontrolloima mannekiini. Samalla tavoin nykyajan ihmiset voivat verkossa Mechanical Turk -palvelun kautta auttaa koneita tekemään tehtäviä, joihin ne eivät itse vielä pysty. (Cushing 2013, 2.)

## 6.2 Toimintamekanismi

Freelance-sivustot eroavat toisistaan jonkin verran toimintamekanismeiltaan ja luonteeltaan. Amazonin Mechanical Turk-palvelussa toimeksiantojen ja freelancereiden välinen kohtaaminen on kaikkein liukuhihnamaisinta. Amerikkalaisyritykset voivat sivustolla ulkoistaa pieniä tehtäviä, esimerkiksi puhepätkien litteroimista tekstiksi, ja kuka tahansa amerikkalainen voi tarttua toimeen mikroskooppisen pientä, useimmiten muutamien senttien suuruista, palkkiota vastaan. Sivustolle listattavat tehtävät ovat luonteeltaan sellaisia, että tietokoneet eivät niihin kykene, mutta ne ovat samalla liian yksinkertaisia korkean osaamistason työvoimalle. (Cushing 2013, 1.)

Mechanical Turkin vastakkainen ääripää on TopTal, jossa erittäin tiukan seulan avulla 3 prosenttia kaikista freelancereista pääsee tekemään töitä nimekkäiden asiakkaiden kanssa korkeatasoisiin projekteihin. Jyvät erotetaan akanoista pyrkyreiden erittäin tarkalla siivilöinnillä, johon kuuluu tiukat kieli-, persoonallisuus-, tietojenkäsittely- ja ongelmanratkaisutestit sekä koeprojektit, joissa näiden testien tulosten odotetaan

heijastuvan käytännössä. Lopulta paras kolme prosenttia kaikista hakijoista saa mahdollisuuden työskennellä freelancereina sellaisille yrityksille, kuten J. P. Morgan, Airbnb, Gucci, Ideo ja Zendesk. Laadun takaamiseksi freelancereiden työstä saamaan palautteeseen kiinnitetään jatkuvasti huomiota. (Toptal 2016.)

UpWork kuuluu vaikeustasoltaan Mechanical Turkin ja Toptalin välimaastoon. UpWorkin suosio johtuu osittain sen helppokäyttöisyydestä. Kynnys sivustolle liittymiseen on erittäin matala, ja päästäkseen käyttämään palvelua niin asiakkaan kuin toimeksiantajankin on käytävä läpi yksinkertainen rekisteröitymisprosessi. Tämän jälkeen käyttäjä voi vapaasti alkaa jättämään hakemuksia sivustolle listattuihin toimeksiantoihin. (UpWork 2016.)

UpWorkissa käyttäjän profiilisivu toimii laajana käyntikorttina. Profiiliin voi laittaa oman kuvansa, listaukset omista taidoistaan, näytekappaleita esimerkiksi aiemmista kirjoitustöistään, aiempaa työkokemusta sekä yleisluontoisen esittelytekstin itsestään. Myös aiemmilta UpWorkin kautta tulleilta toimeksiantajilta saadut palautteet näkyvät profiilisivulla. Hyvä nyrkkisääntö on, että mitä huolellisemmin oman profiilinsa täyttää, sitä edustavammalta näyttää potentiaalisten toimeksiantajien silmissä. (UpWork 2016.)

UpWorkin suola on sivustolla ilmoittavat toimeksiantajat, joiden jättämiin ilmoituksiin sivustolle rekisteröityneet freelancerit voivat jättää hakemuksiaan. Hakemukset ovat kaavakkeita, joihin kirjoitetaan hakemuskirje, oma ehdotus palkkiosta, arvioitu toimitusaika ja mahdolliset liitteet. Hakemusta voi tehostaa olemalla saatekirjeessä tarkka, kysymällä tarkentavia kysymyksiä, ottamalla huomioon kaikki toimeksiantajan esille tuomat kohdat alkuperäisestä ilmoituksesta ja olemalla tarkka oikeinkirjoituksen suhteen. Useimmiten ilmoituksiin tulee useita hakemuksia, joiden perusteella toimeksiantaja haastattelee freelancereita ja tekee lopulta valintansa. Toimeksiantajan ei ole pakko valita tehtävään ketään hakijoista. (UpWork 2016.)

Matala aloituskynnys tarkoittaa myös, että kilpailu UpWork-sivustolla on erittäin kovaa. Kolmannesta maailmasta kotoisin olevat freelancerit ovat usein valmiita tekemään töitä nälkäpalkalla, ja toimeksiantajien korkein tavoite on usein saada työnsä tehdyksi mahdollisimman halvalla. Yhtälö on johtanut esimerkiksi tilanteisiin, joissa Intian kaltaisista maista kotoisin olevat freelancerit ovat olleet valmiita kirjoittamaan pitkiäkin artikkeleita dollarilla per kappale. Työn jälki kuitenkin on sen mukaista, ja riittävän moni freelancer ja rekrytoija on tämän ymmärtänyt niin, että osaavan henkilön on yhä mahdollista päästä sivustolla käsiksi laadukkaisiin toimeksiantoihin rehtiä korvausta vastaan. (Nickles 2015.)

### 6.3 Tilastoja

UpWorkin tarjoama tilastodata paljastaa, että freelance-työ Internetissä on alati kasvava ilmiö. Vuonna 2014 freelancerit tienasivat Elance-oDesk-yhdistelmä sivustolla yhteensä yli 941 miljoonaa dollaria. Yhteensä toimeksiantoja sivustolla oli 2,8 miljoonaa, kun freelancereiden lukumäärä oli 9,7 miljoonaa. Työntekijöiden ja työnantajien välinen suhdeluku näyttää myös yleisesti hyvin samankaltaiselta tosielämän kanssa: työntekijöitä on reilusti enemmän kuin työnantajia. Työnantajina toimivat pääasiassa Pohjois-Amerikka ja muut englantia puhuvat maat, työntekijät puolestaan löytyivät anglosfäärin ohella Intiasta, Ukrainasta, Pakistanista, Kiinasta, Filippiineiltä, Venäjältä ja Romaniasta. Eniten toimeksiantajat käyttivät rahaa tietotekniikan alan osaajiin, ja vuoden nopeinten kasvanut ansainnan ala oli mobiilisovellukset. (UpWork 2015.)

Suomestakin löytyy yksi freelance-sivusto, freelanceri.info. Freelancereiden ja toimeksiantajien volyymi ei kuitenkaan ole mitenkään verrannollinen kansainvälisiin versioihin nähden: freelanceri.info:n etusivun mukaan sivustolla on vain 799 rekisteröityä freelanceria. (Freelanceri 2015) Toisaalta kuitenkin suomalaisen UpWork-vastineen olemassaolo ja suomalaisten runsaslukuinen edustus UpWork-palvelussa kertovat siitä, että ilmiö on jo rantautunut Suomeen ja siihen on syytä perehtyä.

## 7 Freelancerina onnistumisen strategia

Kuten freelance-sivuihin tutustuessa ja niitä käyttäessä saa pian huomata, on kyseisiltä sivuilta työn etsiminen hyvin samankaltaista normaalin työnhaun kanssa. Jos sivustoilla ilmoitettuihin toimeksiantoihin maltaa määrätietoisesti jättää huolellisesti laadittuja hakemuksia, on onnistuminen ennen pitkää varmaa. Tässä luvussa perehdyn tarkemmin todistettavasti toimiviin keinoihin, joilla asiakkaita on kyseisissä palveluissa mahdollista saada. Aihetta lähestytään kahdesta näkökulmasta: yhtäältä tarkastellaan erästä yksilöä, jonka onnistui tienata Elance-sivustolla yli 23 000 dollaria muutamassa viikossa, ja toisaalta raportoin omia kokemuksiani kyseisellä sivulla.

### 7.1 Esimerkitapaus: Daniel DiPiazza

Vaikka freelance-sivustoilla työnhakijat täyttävät samanlaisen kaavakkeen pyrkiessään saamaan haluamansa toimeksiannon, voivat hakijat silti erottua edukseen erilaisin keinoin. Yksi pyrkii kertomaan näkemyksensä projektin toteuttamisesta mahdollisimman kattavasti ja houkuttelevasti, toinen lupaa tekevänsä työn kaikkein halvimmalla ja kolmas puolestaan kaikkein nopeinten. Monet taas lupaavat kaikkea tätä ja vielä enemmän, mutta kuten perinteisillä työmarkkinoilla nykyään, myös freelance-maailmassa joukosta erottuminen lisää hakijan mahdollisuuksia. (DiPiazza 2013.)

Tästä esimerkkinä toimii Daniel DiPiazza, joka tienasi Elance-sivustolla yli 23 000 dollaria neljässä viikossa. DiPiazzan strategia oli yksinkertainen mutta kekseliäs. Aluksi hän teki valetunnuksen sivustolle esittäen toimeksiantajaa, joka etsi Wordpress-pohjaisten verkkosivujen kehittäjää. Tempun tarkoituksena oli selvittää, miten hänen tulevat kilpailijansa sivustolla vastaavat ilmoituksiin, ja millaisista tarjouksista hän itse on vakuuttunut. DiPiazza sai 71 tarjousta puolessa tunnissa. (DiPiazza 2013.)

Ollessaan kokeellisesti työnantajan asemassa DiPiazzalle selvisi, kuinka työnhakija antaa itsestään parhaan mahdollisen vaikutelman. Ensinnäkin hänen tulee osoittaa lukeneensa työnantajan ilmoitus kokonaan, toiseksi hän on osoittautunut halua sitoutua projektiin esimerkiksi maksamalla hakemukselleen paremman näkyvyyden. Hyvä vaikutelma syntyi myös, kun freelancer ei arvottanut työtään liian halvaksi vaan pyysi reilua palkkiota. DiPiazza kiinnitti huomiota myös siihen, vastasivatko freelancerin kyvyt hänen toimeksiannon tarpeita. DiPiazza asetti valeprojektinsa budjetiksi 5000-10000 dollaria, koska uskoi näin houkuttelevansa parhaimmat mahdolliset freelancerit ja samalla säikäyttävänsä kyvyistään epävarmat yrittäjät. (DiPiazza 2013.)

DiPiazzan asettamien kriteerien täyttyessä jäljelle jäi vielä sama seikka mikä usein ratkaisee myös nettimaailman ulkopuolella, eli sosiaaliset taidot. Hakijoiden ollessa paperilla yhtä hyviä, nousi ratkaisevaksi tekijäksi se, kuinka hyvin kukin hakija oli osannut antaa itsestään pidettävän ”hyvän tyypin” kuvan tehtävään pyrkiessään. (DiPiazza 2013.)

Tähän viimeiseen seikkaan DiPiazza päätti panostaa toden teolla, kun hän rekisteröi omalla nimellään tunnuksen Elance-sivulle. Paitsi että hän otti huomioon jokaisen aiemmin mainitusta neljästä kriteeristä toimeksiantoja saalistaessaan, teki hän omista hakemuksistaan todella henkilökohtaisia. Henkilökohtaisuus saavutettiin asiakkaita varten räätälöidyillä YouTube-videotervehdyksillä, joita DiPiazza liitti hakemuksiinsa. Videoilla DiPiazza jutteli rentoon mutta asiantuntevaan sävyyn graafisesta suunnittelusta yleisesti ja omasta näkemyksestään aina kyseessä olevan projektin toteuttamisesta. Videoilla hän toi esiin itsestään niitä puolia joita uskoi kunkin toimeksiantajan työntekijässä etsivän, sen lisäksi hän myös osoitti perehtyneensä asiakasyrityksen historiaan näyttääkseen että on aidosti kiinnostunut työskentelemään heidän kanssaan. (DiPiazza 2013.)

DiPiazza jätti tarjouksen vain sellaisten asiakkaiden ilmoituksiin, jotka profiilien perusteella olivat käyttäneet reilusti rahaa sivustolla freelancereihin. Näin hän varmisti olevansa tekemisissä sellaisten ihmisten kanssa, jotka vakavissaan työllistivät freelancereita isoihinkin, satoja ellei tuhansia dollareita kustantaviin projekteihin. DiPiazza itsekin nimittäin halusi

tienata sivustolla pienen taskurahan sijaan koko elantonsa. DiPiazzan Elance-kokeilu onnistui, ja neljässä viikossa hän ansaitsi sivustolla lähes 24 000 dollaria. (DiPiazza 2013.)

## 7.2 Elance-kokeilu

Helmikuussa 2015 kokeilin ensimmäistä kertaa freelance-työtä Elance-sivustolla. Yksityisyyteni suojaamiseksi käytin nimimerkkiä. DiPiazzan ja lukuisten muiden Internetissä kohtaamiani esimerkkejä seuraten loin profiilin (Kuvio 4), täytin sen huolellisesti oman kuvani kera ja aloin laatia tarkasti räätälöityjä hakemuksia sivustolla ilmoitettuihin toimeksiantoihin (Kuvio 3). Jo parin päivän jälkeen löysin ensimmäisen asiakkaani, joka tarvitsi freelancereita kirjoittamaan lyhyitä hakukoneoptimoituja artikkeleita. Vastasin ilmoitukseen ja voitin kyseisen toimeksiannon. Toimitin asiakkaalle muutamia n. 500 sanan artikkeleita, joihin asiakas oli tyytyväinen. Yhteistyömme ei kuitenkaan jatkunut ja uusia asiakkaita ei muutamista hakemuksista huolimatta enää löytynyt.

 Posted: Thu, Feb 05, 2015

 Budget: About \$150

 Time Left: Closed

 Fixed Price Job

 Location: Anywhere

 Elance Escrow Protection

 Start: Immediately

 U.S. freelancers must have W9

[Less Detail](#)



Client | Dallas, TX, Pakistan



The topic is simple, like kitchen repairs, remodeling etc. You will have to use keywords like kitchen modeling in las vegas.

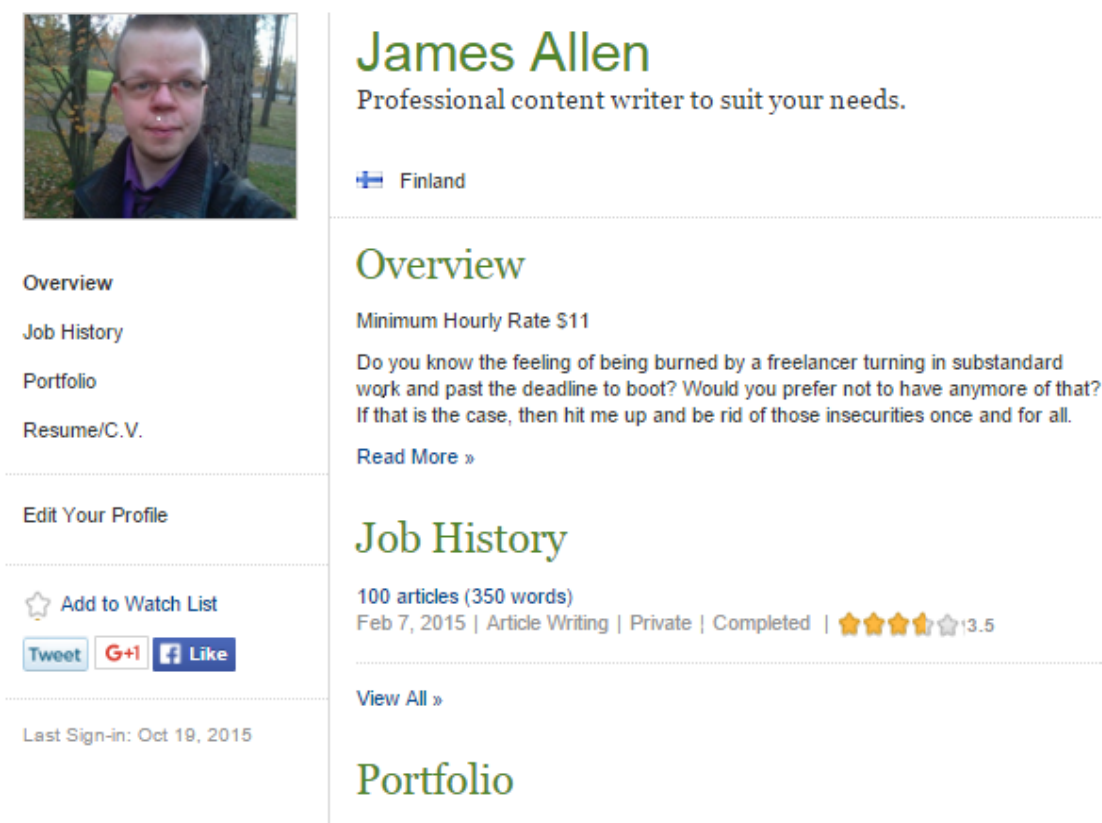
All work should be original and error-free.

budget is for all 100 articles. I will be awarding this to MULTIPLE writers. will need first 3-5 today.

**Desired Skills**

Article Writing, Content Writing, Blogs

Kuvio 3: Elance-asiakkaan toimeksiantoilmoitus



The screenshot shows a Freelancer profile for James Allen. On the left is a vertical sidebar with navigation links: Overview, Job History, Portfolio, Resume/C.V., Edit Your Profile, Add to Watch List (with a star icon), social media buttons for Tweet, G+, and Like, and Last Sign-in: Oct 19, 2015. The main content area on the right has a header with the name 'James Allen' in green, a tagline 'Professional content writer to suit your needs.', and a location pin for Finland. Below this is a section titled 'Overview' showing a 'Minimum Hourly Rate \$11' and a paragraph of text about being burned by a freelancer, followed by a 'Read More »' link. The next section is 'Job History', showing '100 articles (350 words)' and a rating of 3.5 stars. The final section is 'Portfolio'.

Kuvio 4: Elance-profiilisivu

## 8 SWOT-analyysi

SWOT-analyysi on yhdysvaltalaisen Albert Humphreyn kehittämä hahmotusmenetelmä, jolla kartoitetaan jonkin yrityksen tai projektin vahvuuksia (strengths), heikkouksia (weaknesses), mahdollisuuksia (opportunities) ja uhkia (threats). SWOT esiintyy yleisimmin ns. nelikenttämallinnuksena. (SRI International 2005, 7.) Tässä luvussa tarkastellaan Internet-freelancerina toimimista kirjallisen SWOT-analyysin kautta kohta kerrallaan. Pohdinnat perustuvat henkilökohtaisiin havaintoihin ja kokemuksiin freelance-sivustoilla.

Internet-freelanceriyden vahvuuksiin kuuluu ennen kaikkea työn joustavuus. Työ ei ole aikaan eikä paikkaan sidottua, vaan sitä on mahdollista tehdä missä tahansa mihin saa vietyä kannettavan tietokoneen ja Internet-yhteyden. Freelance-työn vahvuuksiin kuuluu myös, ettei se välttämättä vaadi suurta rahallista alkupääomaa. Freelance-sivustoille rekisteröityminen on ilmaista ja maksullisissakin rekisteröitymisvaihtoehdoissa hinnat ovat huokeita. Jos osaa markkinoida itseään ja oman alan tietotaito on vankalla pohjalla, ei kova kilpailukaan ole ylitsepääsemätön este.

Freelancerina toimimisen pahin kipupiste on työn epävarmuus ainakin alkuvaiheessa. Aloittelevalla freelancerilla ilman valmiita kontakteja on vaikeaa aluksi, kun lähdetään nollasta liikkeelle ja kilpailu on kovaa. Tällöin työ on aluksi hyvin raskasta ja aikaa vievää, mikä voi johtaa motivaatiopulaan ja työn hankaloitumiseen entisestään. Lisäksi aloitteleva freelancer on alan sivustoilla erityisen altis huonon asiakaspalautteen vaikutuksille. Huono asiakaspalaute aiemmilta toimeksiantajilta voi pahimmillaan rampauttaa uuden freelancerin mahdollisuudet saada uusia asiakkaita, koska kaikki näkevät annetun palautteen.

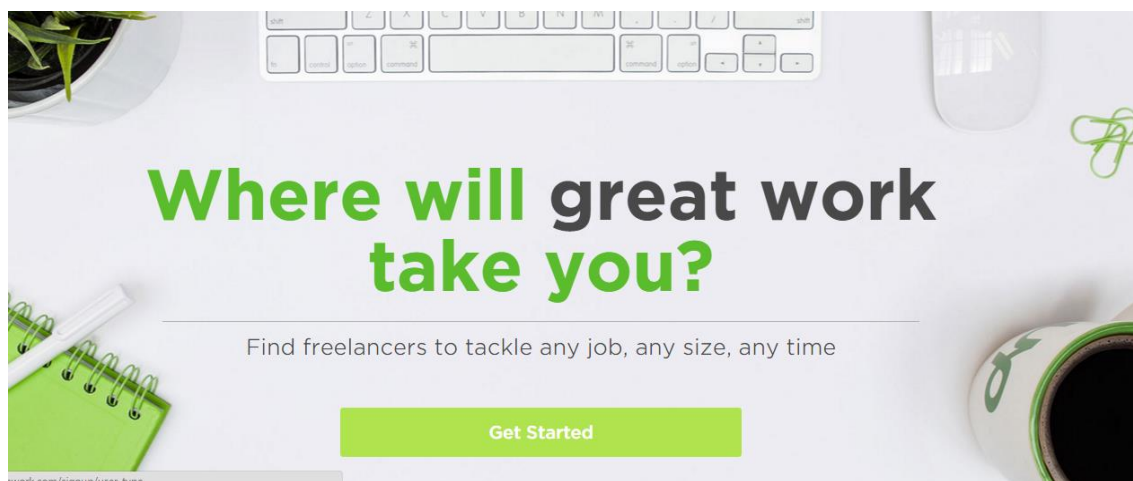
Oikeanlaisella strategialla ja määrätietoisella työskentelyllä nettifreelancerin on mahdollista päästä käsiksi merkittäviinkin tuloihin. UpWorkin kaltaisilla freelance-sivustoilla on ylitarjontaa englantia puhumattomista ja keskivertoa heikkolahjaisemmista yrittäjistä, jolloin asiansa osaavalle ja kannuksensa ansaitsevalle tekijälle on töitä tarjolla lähes loputtomasti. Freelance-sivustot tarjoavat myös mahdollisuuden verkostoitua alan ihmisten kanssa, ja kun vakioasiakaskunta on löytynyt, ei freelance-sivustoja välttämättä tarvitse enää käyttää ollenkaan työn löytämiseksi. Onnistuessaan Internet-freelancerin ura tarjoaa myös pysyvän ulospääsyn oravanpyörästä kohti itsenäisesti määritettyjä työaikoja. Freelance-työ tarjoaa myös erinomaiset mahdollisuudet hyödyntää omaa luovuuttaan, sillä Internetissä freelance-työläisiä kaivataan alalle kuin alalle ja toimeksiannot vaihtelevat novellien kirjoittamisesta mobiilisovellusten kehittämiseen.

Freelance-työn keikkaluontoisuudesta johtuen työ voi olla katkolla koska tahansa, joten jonkinlaisia turvaverkkoja esimerkiksi säästöjen tai vaihtoehtoisen palkkatyön muodossa olisi hyvä olla olemassa. Tietokoneen edessä istuminen uusia asiakkaita tavoitellen on myös hyvin yksinäistä puuhaa, jolloin vaikea eristäytyminen ympäröivästä yhteiskunnasta on todellinen vaara, mikä joka olisi hyvä ottaa huomioon.

## 9 Prosessi ja toiminnot

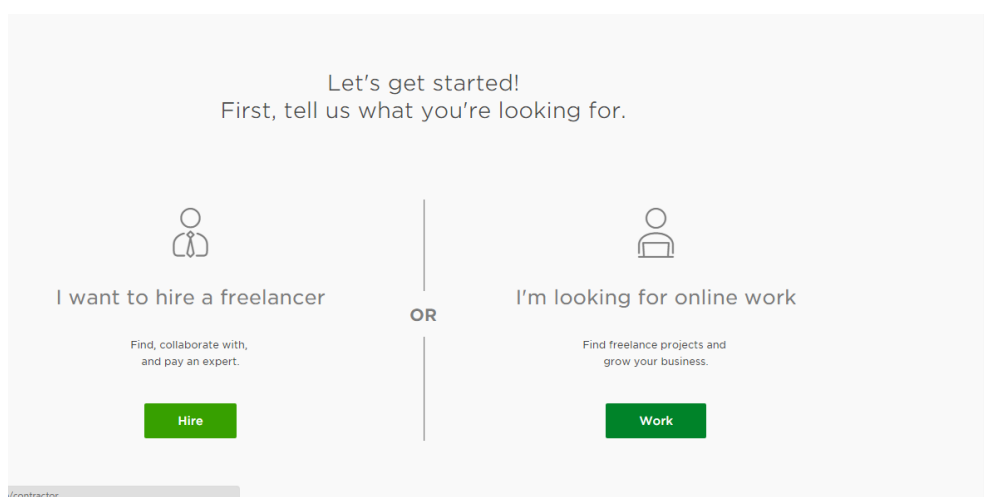
Freelance-sivustot Elance ja oDesk yhdistyivät vuonna 2015 UpWork-nimen alle. UpWork-palveluun rekisteröityminen on ilmaista, helppoa ja nopeaa. Tässä osiossa käyn läpi sivustolle rekisteröitymisen prosessin ja havainnollistan kuvien avulla sivun yleisimpiä toimintaperiaatteita.

Palvelun etusivu viestii helppoudesta ja yksinkertaisuudesta. Get Started-painikkeesta pääsee aloittamaan itse rekisteröitymisprosessin, kuten kuvio 5 näyttää.



Kuvio 5: UpWorkin etusivu

UpWork-sivustoon rekisteröidytään joko freelancerina tai toimeksiantajana riippuen siitä, onko tavoitteena tienata rahaa toteuttamalla muiden toimeksiantoja vai palkata freelancer tekemään jonkun työn kuvion 6 mukaisesti. Tämä opinnäytetyö tarkastelee Internetin hyödyntämistä yksilön elinkeinona, joten valinta kohdistuu oikeanpuoleiseen sarakkeeseen.



Kuvio 6: Oletko freelancer vai työnantaja?

Kuviossa 7 näkyvässä rekisteröitymiskaavakkeessa ei syväluotaavaa henkilöhistoriaa tarvitse antaa, vaan perustiedot riittävät. Perustietojenkaan kanssa ei ole pakko olla aivan tarkka, ja nimimerkillä esiintyminen on yksityisyyden nimissä täysin normaali käytäntö freelance-sivustoilla. 'Select Country'-kohtaan valitaan mikä tahansa sivun tarjoamista maavaihtoehtoista, jotka ulottuvat Albaniasta Zimbabween. Kotimaansa väärin ilmoittamisessa on se logiikka, että toimeksiantajien on helpompi uskoa freelancerin kirjoittavan ja puhuvan virheetöntä englantia, jos hän näyttää olevan kotoisin Yhdysvalloista vaikkapa Kongon sijaan.



Kun kaikki rekisteröimiseen tarvittavat tiedot on annettu ja Get Started-painikkeesta klikattu, on jäljellä enää sähköpostin vahvistaminen.


## Create a Free Freelancer Account

Looking to hire? [Sign up as a client](#)

[Sign up with LinkedIn](#)

————— OR —————

First Name
Last Name
Email
Select Country <span>▼</span>
Username
.....
How did you hear about Upwork? <span>▼</span>
Type the letters below



☒ Yes! Send me genuinely useful emails every now and then to help me get the most out of Upwork.

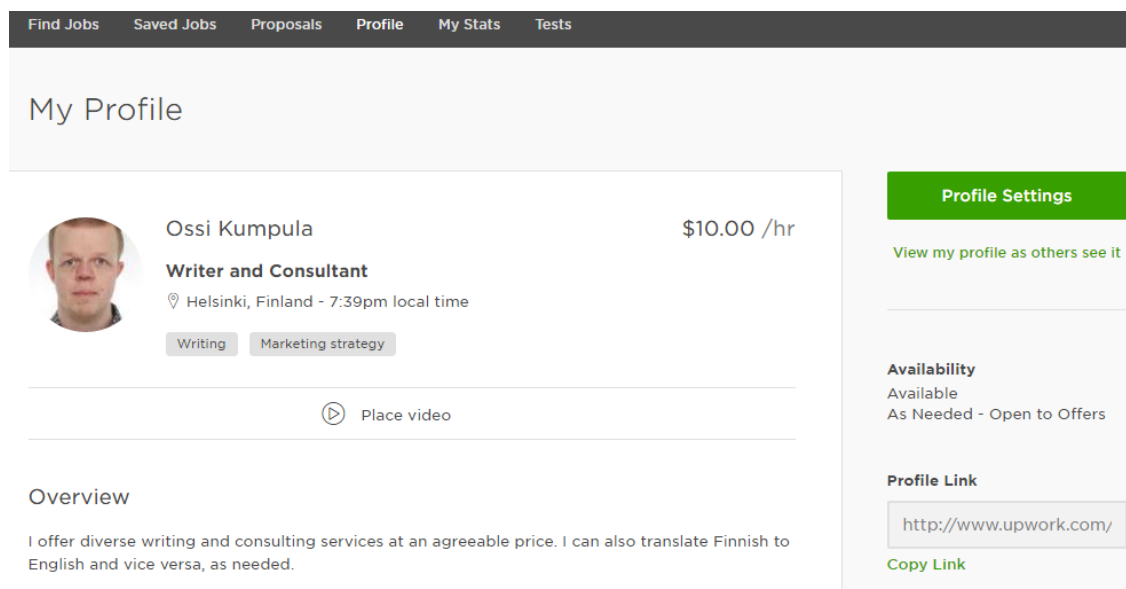
☐ Yes, I understand and agree to the [Upwork Terms of Service](#), including the [User Agreement](#) and [Privacy Policy](#).

**Get Started**

Kuvio 7: UpWork-rekisteröitymiskaavake

Sähköpostin vahvistamisen jälkeen alkaa uusi urakka. Tyhjä profiilisivu ei anna hyvää vaikutelmaa yhdellekään sivuston toimeksiantajalle, joten mitä huolellisemmin tiedot on täytetty, sitä paremmat mahdollisuudet on löytää töitä sivuston kautta. Palvelu myös muistuttaa käyttäjää tästä seikasta huomauttaen esimerkiksi, että ystävällinen ja ammattimainen profiilikuva viisinkertaistaa freelancerin mahdollisuuden saada töitä sivustolla.

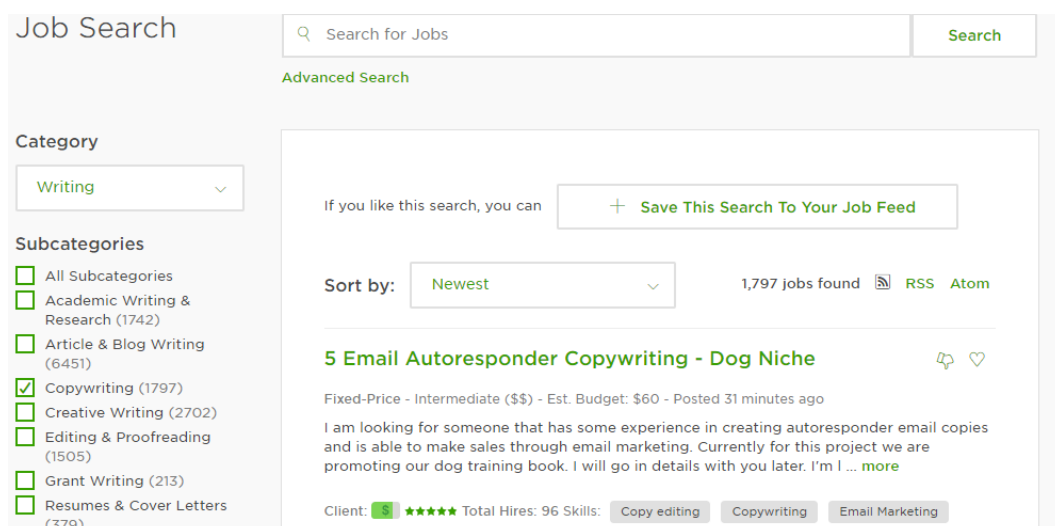
Kuvion 8 mukaisesti on hyvä lähtökohta on pitää profiilisivu siistinä ja yksinkertaisena, sillä se antaa potentiaalisille asiakkaille ammattimaisen kuvan. Profiilista tulee käydä ilmi perustiedot, kuten nimi, asuinpaikka, erityisosaaminen ja lyhyt sekä ytimekäs esittäytyminen. Profiilisivulle voi myös lisätä näkyviin aiempaa työhistoriaa, omaan osaamiseen liittyviä testituloksia, portfolion työnäytteistäsi ja niin edelleen. Välttämättömiä nämä eivät ole, sillä hakemuksiin on mahdollista liittää myös työnäytteitä ja muuten osoittaa olevansa ammattilainen.



The screenshot shows the 'My Profile' page on UpWork. At the top is a navigation bar with links: Find Jobs, Saved Jobs, Proposals, Profile, My Stats, and Tests. The main section is titled 'My Profile'. On the left, there's a profile card for 'Ossi Kumpula', a 'Writer and Consultant' based in 'Helsinki, Finland' with a local time of '7:39pm'. The hourly rate is '\$10.00 /hr'. Skills listed are 'Writing' and 'Marketing strategy'. Below the skills is a 'Place video' button. To the right of the profile card is a 'Profile Settings' button and a link to 'View my profile as others see it'. Below that is an 'Availability' section showing 'Available' and 'As Needed - Open to Offers'. At the bottom right is a 'Profile Link' section with the URL 'http://www.upwork.com/' and a 'Copy Link' button. Below the profile card is an 'Overview' section with a short bio: 'I offer diverse writing and consulting services at an agreeable price. I can also translate Finnish to English and vice versa, as needed.'

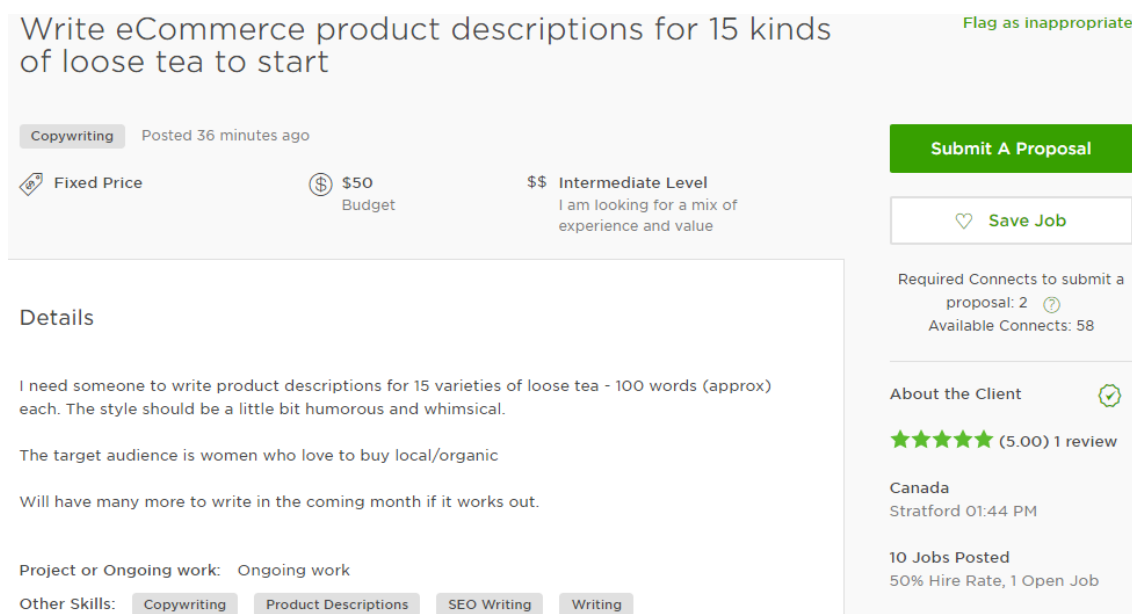
Kuvio 8: UpWork-profiilisivu

UpWork-sivulle rekisteröityessä käyttäjän tulee määrittää erityisosaamisensa, jonka puitteissa toimeksiantojen selaus ja hakeminen tapahtuu. Freelancerille näkyvät toimeksiannot määräytyvät sen mukaan, mitä hän on rekisteröitymisvaiheessa valinnut omiksi vahvuuksikseen.



Kuvio 9: Esimerkki toimeksiantoilmoituksesta ja työnhaun rajaamisesta

Hakemus kannattaa jättää sellaiseen toimeksiantoon, joka vastaa parhaiten omaa osaamista. On hyvä myös kiinnittää huomiota toimeksiantajan aiempaan historiaan vierailemalla tämän profiilisivulla. Jos toimeksiantoja on vähän, budjetti on pieni tai palaute on ollut huonoa, voi kyseessä olla hankala asiakas. Kuviossa 9 näkyy esimerkki, jossa toimeksiantaja etsii sähköpostimarkkinointiin liittyvää ratkaisua. Kuvio 10 puolestaan on yksi toimeksianto, johon itse jätin hakemuksen.



Kuvio 10: Esimerkki toimeksiannosta, johon jätin hakemuksen

Hakemuskirje on parhaimmillaan lyhyt ja ytimekäs. (Kuvio 11.) Hakemuskirjeen on hyvä sisältää viittauksia toimeksiantoilmoitukseen. Asiakkaat arvostavat myös nopeaa ja tarkkaa työtä, joskaan ei pidä luvata sellaista mitä ei varmuudella voi toteuttaa. Tavallista

alhaisempaa hintaa projektille voi ehdottaa silloin, kun on itse uusi freelancer vailla aiempaa kokemusta. Hakemukseen voi myös liittää tiedostoja, esimerkiksi aiempia samaan aihepiiriin sopivia työnäytteitä.

### Cover Letter

Hi,

As a tea enthusiast with a knack for writing short and catchy stuff, I believe I'm a good fit for this job. If it's fifteen articles you need, I'll deliver them to you error-free within a week. I'm a new freelancer, so I'm not looking to command the highest price - yet! Please let me know if I can be of help to you with this or some other project.

Best Regards,

Ossi Oskar

Kuvio 11: Hakemuskirje

Ennen hakemuksen jättämistä freelancerin on vielä hyväksyttävä UpWorkin käytännöt maksujen suojaamisesta. (Kuvio 12.) Escrow on UpWorkin käyttämä välikäsi, jonka kautta maksu kulkee toimeksiantajalta freelancerille. Toimeksiantaja siirtää varat aluksi Escrow'hun, josta ne sitten vapautuvat freelancerille toimeksiantajan hyväksyttyä tehty työ. Ennen projektia freelancerin ja asiakkaan on sovittava projektin budjetista ja virstanpylväistä.

### 3 things you need to know ✕

You're submitting for a fixed-price project. While the majority of Upwork projects are completed successfully, please keep a few things in mind:

#### 1. Escrow Protection is in place for fixed-price jobs

Before you start the project, you and the client must agree to requirements, a budget and milestones. Upwork charges the client at the beginning of the project, and the money for a milestone is deposited in escrow.

#### 2. Escrow funded payments are released when the client approves work

When milestones are completed, the client can either approve work and release payment or request modifications to the work. Clients can also request that you approve the return of funds held in escrow.

#### 3. Upwork offers mediation services

If you do the work and the client refuses to pay, Upwork can help mediate the dispute.

Please choose fixed-price jobs carefully. Only funds deposited for an active milestone are covered by Escrow Protection.

☒ Yes, I understand.

Kuvio 12: Escrow-ehdot maksusta

## 10 Johtopäätökset ja yhteenveto

Internet on erinomainen työkalu harjoittaa itsenäistä yrittäjyyttä muutenkin, kuin huuto.net-tai perinteisen verkkokaupan ylläpitäjänä. Internetin avulla itsensä työllistäminen todellakin on start-up yrityksen pyörittämiseen verrattavissa olevaa toimintaa, sillä onnistuakseen se vaatii alussa todella paljon itseohjautuvaa, määrätietoista ja periksi antamatonta työtä. Ulkoisia kannustimia ei ole, vaan kipinä Internet-freelancerina toimimiseen tulee sisäisen motivaation kautta. Liiketoiminnan ja markkinoinnin perussäännöt pätevät sellaisinaan Internet-yrittäjyyteen, ja jos motivaation lisäksi teoriapohja on hallussa, mikään ei estä luovaa liikemiestä saavuttamasta asemaa oman itsensä pomona Internetin ehdoilla.

Tässä opinnäytetyössä sovellettiin toimintatutkimusta, jonka keskiössä oli kokeilu Internetin freelance-sivustoilla. Kokeiluun kuului sivustoille rekisteröityminen, profiilin luominen, sekä työn etsiminen ja tekeminen. Freelance-sivustojen luonteeseen kuuluu, että samanaikaisesti samalla alustalla vastaavaa kokeilua toteuttaa miljoonia ihmisiä ympäri maailmaa. Yksilöiden kokeilut näillä sivustoilla ovat aina yksittäistapauksia, jolloin yhden ihmisen kokeilusta ei voi vetää yleispäteviä johtopäätöksiä.

Internet on mahdollistanut yksilöille ennennäkemättömät mahdollisuudet toteuttaa itseään. Siinä missä vielä jonkin aikaa sitten työn hakeminen Internetistä oli vielä jokseenkin uutta, nykyään työ on myös mahdollista tehdä kokonaan Internetissä. Internet ja tietotekniikka tarjoavat yksilölle vaihtoehdon kivijalkayritysten toimistoissa istumiselle, ja vain aika näyttää, kuinka pitkälle tämä kehitys vielä etenee.

## Lähteet

### Kirjallisuus

Easley, D & Kleinberg, J. 2010. Networks, Crowds, and Markets: Reasoning about a Highly Connected World. Cambridge: Cambridge University Press.

Kananen, J. 2014. Toimintatutkimus kehittämistutkimuksen muotona. Miten kirjoitan toimintatutkimuksen opinnäytetyötä? Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Laudon, K. & Traver, C. 2013. E-Commerce 2013. Essex: Pearson Education Limited.

White, S. 2007. Be a Freelance Writer. Horsham: Global Media Publishing.

### Sähköiset lähteet

Airaksinen, T. 2009. Toiminnallisen opinnäytetyön kirjoittaminen. Viitattu 5.9.2015. <http://www.slideshare.net/TiinaMarjatta/toiminnallinen-opinnytety-tekstin>

Angeria, S. 2014. Ammattina Bloggaaminen. Viitattu 21.9.2015. [https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/80360/Angeria\\_Susanna.pdf?sequence=1](https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/80360/Angeria_Susanna.pdf?sequence=1)

Anttonen, M. 2013. Miten pokeriammattilaiseksi tullaan? Viitattu 10.9.2015. <http://www.city.fi/blogit/2706/miten+pokeriammattilaiseksi+tullaan/123246>

Barnett, C. 2013. Top 10 Crowdfunding Sites For Fundraising. Viitattu 7.3.2016. <http://www.forbes.com/sites/chancebarnett/2013/05/08/top-10-crowdfunding-sites-for-fundraising/#4cbb9f491cfb>

Ciotti, G. Why Would Anyone Want to Buy Your Freelance Services? Viitattu 29.12.2015 <https://blog.bidsketch.com/marketing/unique-selling-proposition/>

Clifford, C. 2016. \$2 Billion Has Been Raised on GoFundMe. Viitattu 16.3.2016. <https://www.entrepreneur.com/article/271053>

Constine, J. 2015. The Biggest Startup No One Talks About. Viitattu 14.1.2016. <http://techcrunch.com/2015/10/07/the-biggest-startup-no-one-talks-about/>

Cushing, E. 2013. Amazon Mechanical Turk: The Digital Sweatshop. Viitattu 29.10.2015. <http://www.utne.com/science-and-technology/amazon-mechanical-turk-zm0z13jfzlin.aspx>

Crowdfunding. 2016. Top 10 Crowdfunding Sites. Viitattu 8.4.2016. <https://www.crowdfunding.com/>

D'Onfro, J. This Man Makes \$23,000 Posting Music Spam On Spotify And iTunes. Viitattu 18.1.2016 <http://www.businessinsider.com/matt-farley-makes-23k-posting-music-spam-on-spotify-2014-1?IR=T>

DiPiazza, D. 2013. Hacking Elance. Viitattu 1.11.2015. <http://www.rich20something.com/hacking-elance-the-step-by-step-breakdown-to-making-23700-in-4-weeks/>

Fletcher, J. 2014. Crowdfunding Explainer. Viitattu 30.3.2016. <http://www.engadget.com/2014/07/11/crowdfunding-explainer/>

GoFundMe. 2016. How It Works. Viitattu 24.3.2016.

<https://www.gofundme.com/tour/>

Graphtheon. 2016. Patreon Statistics. Viitattu 5.4.2016.

<https://graphtheon.com/patreon-stats>

Hopkins, J. 2006. Surprise! There's a third YouTube co-founder. Viitattu 5.1.2016

[http://usatoday30.usatoday.com/tech/news/2006-10-11-youtube-karim\\_x.htm](http://usatoday30.usatoday.com/tech/news/2006-10-11-youtube-karim_x.htm)

Kanniainen, T. 2013. Robotit vähentävät varastojen työvoimatarvetta

<http://www.taloussanomat.fi/paivittaistavarat/2013/09/19/robotit-vahentavat-varastojen-tyovoimatarvetta/201313104/12>

Kela, A. 2013. Levoton tyttö ja Spotify. Viitattu 24.10.2015.

<http://www.anssikelä.com/2013/11/06/levoton-tytto-ja-spotify/>

Lawler, R. 2014. Elance-oDesk 30M Benchmark. Viitattu 15.12.2015.

<http://techcrunch.com/2014/11/25/elance-odesk-30m-benchmark/>

Levitz, D. 2013. Patron Services Help Fans Support Their Favorite Authors. Viitattu 13.2.2016.

<http://mediashift.org/2013/09/donation-patron-services-help-fans-support-their-favorite-authors/>

Martin, C. 2015. Spotify Free vs Premium: What's the Difference? Viitattu 15.3.2016

<http://www.pcadvisor.co.uk/review/audio-and-music-software/spotify-free-vs-premium-price-features-audio-quality-3597766/>

Maksimainen, H. 2014. Suomen parhaat bloggaajat tienavat kuin lääkärit. Viitattu 13.10.2015

<http://www.hs.fi/raha/a1409891882856>

McIntyre, H. 2014. How a Band Made \$20,000 on Spotify from 5 Minutes of Silence

<http://www.forbes.com/sites/hughmcintyre/2014/07/28/how-a-band-made-20000-on-spotify-from-5-minutes-of-silence/#5072c47b5ba3>

MTV. 2015. Blogista yhä useamman ammatti. Viitattu 28.10.2015

<http://www.mtv.fi/uutiset/kotimaa/artikkeli/blogista-yha-useamman-ammatti-suosituimpien-kuukausiansiot-jopa-6000-euroa/4721822>

Nickles, J. 2015. UpWork Sucks. Viitattu 4.12.2015.

<https://collegetimes.co/upwork-sucks/>

Oxford Dictionaries. 2016. Crowdfunding. Viitattu 3.4.2016.

[http://www.oxforddictionaries.com/us/definition/american\\_english/crowdfunding](http://www.oxforddictionaries.com/us/definition/american_english/crowdfunding)

Rubenstein, G. 2014. Crowdfunding Site Brings New Patrons to the Arts. Viitattu 25.1.2016.

[http://ww2.kqed.org/arts/2014/07/12/local-companys-app-creating-patrons-of-the-arts-through-crowdfunding/?\\_ga=1.181708327.1222163863.1460564381](http://ww2.kqed.org/arts/2014/07/12/local-companys-app-creating-patrons-of-the-arts-through-crowdfunding/?_ga=1.181708327.1222163863.1460564381)

Socialblade. 2015. Viitattu 15.11.2015.

<https://socialblade.com/youtube/>

Spangler, T. 2015. Millennials Find YouTube Content More Entertaining. Viitattu 18.11.2015

<http://variety.com/2015/digital/news/millennials-find-youtube-content-more-entertaining-relatable-than-tv-study-1201445092/>

Suomen freelance-journalistit. Yrittäjä vai palkkatyössä? Viitattu 19.1.2016  
<http://www.freet.fi/freetyon-tietopankki/yrittaja-vai-palkkatyossa/>

Thunborg, P. 2015. Youtube-jättens stora vinst: 63 miljoner. Viitattu 26.9.2015  
<http://www.expressen.se/nyheter/youtube-jattens-stora-vinst-63-miljoner/>

Toptal. 2015. Top 3 Percent. Viitattu 30.11.2015.  
<http://www.toptal.com/top-3-percent>

Tunecore. 2015. Viitattu 22.10.2015.  
<http://www.tunecore.com/#sell-worldwide>

UpWork. 2016. About Us. Viitattu 10.3.2016.  
<https://www.upwork.com/about/>

UpWork. 2016. A Freelancer's Guide to UpWork. Viitattu 2.4.2016.  
[https://d1u2uhe8u8gy8e.cloudfront.net/upwork\\_freelancer\\_guide.pdf](https://d1u2uhe8u8gy8e.cloudfront.net/upwork_freelancer_guide.pdf)

UpWork. 2015. Online Work Report. Viitattu 11.11.2015  
<http://elance-odesk.com/online-work-report-global>

Wikipedia. 2015. Sara Maria Forsberg. Viitattu 3.10.2015  
[https://fi.wikipedia.org/wiki/Sara\\_Maria\\_Forsberg](https://fi.wikipedia.org/wiki/Sara_Maria_Forsberg)

## Kuviot

Kuvio 1: 436 ihmisen sähköpostiliikenteessä mallinnettu sosiaalinen verkosto. (Easley, Kleinberg 2010, 3) .....	8
Kuvio 2: Business Model Canvas .....	11
Kuvio 3: Elance-asiakkaan toimeksiantoilmoitus .....	21
Kuvio 4: Elance-profiilisivu .....	22
Kuvio 5: UpWorkin etusivu .....	24
Kuvio 6: Oletko freelancer vai työnantaja? .....	24
Kuvio 7: UpWork-rekisteröitymiskaavake .....	25
Kuvio 8: UpWork-profiilisivu .....	26
Kuvio 9: Esimerkki toimeksiantoilmoituksesta ja työnhaun rajaamisesta .....	27
Kuvio 10: Esimerkki toimeksiannosta, johon jätin hakemuksen .....	27
Kuvio 11: Hakemuskirje .....	28
Kuvio 12: Escrow-ehdot maksusta .....	28



